

Profitabilitätsdruck auf Versicherer steigt

Stimmungsbild vom WTW Insurer Summit: Wie Versicherer und Unternehmen resilient bleiben

Frankfurt am Main, 17. März 2026 – Ein hoher Profitabilitätsdruck infolge des weicher werdenden Versicherungsmarktes sowie der Fachkräftemangel stellen derzeit die größten Herausforderungen für Versicherer dar, so das Ergebnis einer Blitzumfrage auf dem [WTW Insurer Summit](#). Das Branchen-Event fand vergangene Woche in Essen statt und versammelte rund 200 Fachleute aus über 40 in Deutschland und Österreich tätigen Versicherungsunternehmen. 58 Prozent der Befragten finden es schwierig, angesichts sinkender Prämien und starken Wettbewerbs profitabel zu bleiben. 42 Prozent sehen den Fachkräftemangel als drängendes Problem. Auf den Plätzen drei und vier liegen dicht beieinander der Einfluss geopolitischer Risiken auf das eigene Geschäftsmodell (31 Prozent) und der KI-Einsatz in der gesamten Wertschöpfungskette (28 Prozent) (Abb. 1).

„Versicherer spüren den Druck von mehreren Seiten“, sagt Lukas Nazaruk, Head of Broking Deutschland und Österreich bei Willis, einem Geschäftsbereich von WTW.

„Während der weichere Versicherungsmarkt die Profitabilität belastet, zwingen geopolitische Unsicherheiten, Klimarisiken und technologische Umbrüche die Branche gleichzeitig dazu, ihre Geschäftsmodelle resilient und zukunftsfähig auszurichten.“

Underwriting: KI ist bisher nur Gehilfe

Neue Technologien zu implementieren, steht dabei konstant auf der Agenda der Versicherer. Viele treiben etwa den Einsatz von Künstlicher Intelligenz im eigenen Haus voran – doch die Gesellschaften stehen noch am Anfang. Laut Befragung liefert KI bei 88 Prozent der Versicherungsunternehmen lediglich ein Anfangskonstrukt im Underwriting. Weitere Prozesse und Bewertungen übernehmen die Experten. Bei 12 Prozent halten sich KI-gestützte Analysen und menschliche Expertise bereits die Waage (Abb. 2).

„Gerade in der Industrieversicherung kommt es auf menschliches Fachwissen und den Austausch an, damit Kunde, Makler und Underwriter gemeinsam zur passenden Absicherungsstrategie gelangen“, sagt Nazaruk. „Automatisierte Prozesse und datenbasierte Analysen sind dabei allerdings wesentlich. Hiermit können Versicherer nicht zuletzt auch den Fachkräftemangel teilweise ausgleichen.“

Polykrisen: Versicherer müssen liefern

Die Kunden der Versicherer kämpfen angesichts geopolitischer Verwerfungen, Klimabedrohungen und technologischen Wandels an vielen Fronten. Um sich vor den Auswirkungen der vielfältigen Krisen zu schützen, benötigen sie auch die Unterstützung der Versicherungsbranche. Auf die Frage, was Kunden derzeit am meisten von ihrem

Pressemitteilung

Versicherer erwarten, nannten mehr als die Hälfte der Teilnehmer proaktive Kommunikation und eine verlässliche Zeichnungspolitik. Mit weitem Abstand folgen bessere Konditionen im weicheren Markt sowie Kapazitäten in schwierigen Sparten (Abb. 3).

„Das zeigt: Unternehmen brauchen heute vor allem Planungssicherheit“, so Nazaruk. „Versicherer fungieren demnach nicht mehr nur als Kapazitätsgeber, sie müssen ein verlässlicher Partner der Wirtschaft sein.“

Vorsorgethemen besser kommunizieren

Immer mehr Unternehmen beschäftigen sich auch mit dem Thema der betrieblichen Benefits. Im demografischen Wandel wird das Angebot von Altersversorgung und Gesundheitsmanagement zum klaren Wettbewerbsfaktor. „Allerdings: Viele Firmen kommunizieren immer noch zu wenig über ihre Benefits. Weiteren Bedarf erkennen Arbeitgeber bei der Unterstützung der Mitarbeitenden beim Übergang in den Ruhestand“, sagt Hanne Borst, Head of Retirement bei WTW. „Für Versicherer liegt in den Themen ein erhebliches Vertriebspotential.“ Wichtig seien allerdings digitale und moderne Produkte, die die heutige Lebenswirklichkeit der Menschen abbildeten.

Dazu Borst: „Versicherer haben klare Alleinstellungsmerkmale beim Thema Benefits. Diese sollten sie stärker herausstellen. Zudem müssten der administrative Aufwand und die Komplexität für Arbeitgeber und Mitarbeitende gesenkt werden.“

Zusammenfassend sagt Nazaruk: „Anpassungsfähigkeit und Resilienz werden zur Schlüsselkompetenz der Versicherer, um den Unternehmen in einem immer dynamischeren Umfeld weiterhin als verlässlicher Partner zur Seite zu stehen.“

Abbildungen:

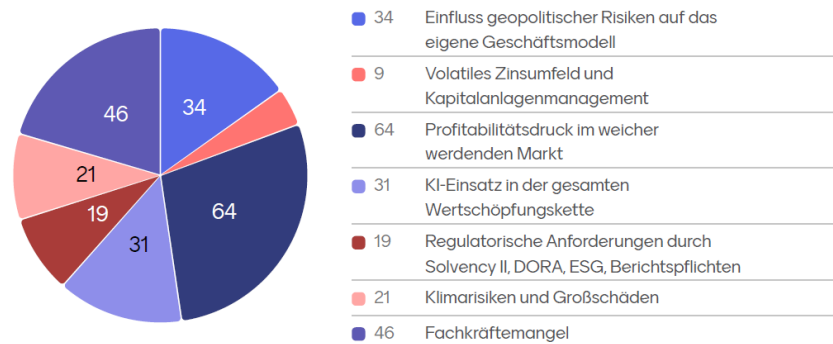


Abb. 1: Welche Entwicklungen fordern Ihr Versicherungsunternehmen am stärksten heraus? (Anzahl der Nennungen, Mehrfachnennungen möglich) n=110

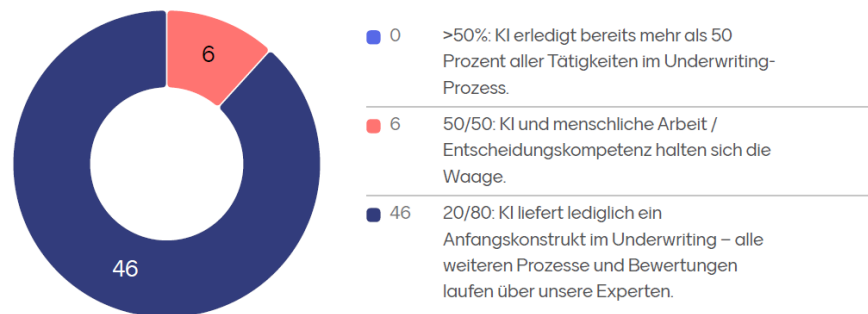


Abb. 2: In welchem Maße hat KI bislang Einzug in Ihr Underwriting gehalten? (Anzahl der Nennungen) n=52



Abb. 3: Was erwarten Kunden derzeit am meisten von ihrem Versicherer? (Anzahl der Nennungen) n=57



Pressemitteilung

Pressekontakt

Reiner Jung: +49 69 1505-5116

reiner.jung@wtwco.com

VOCATO public relations GmbH

Romy Schächtel: +49 2234 60198-23

rschaechtel@vocato.com

Über WTW

WTW (NASDAQ: WTW) bietet datengesteuerte, evidenzbasierte Lösungen in den Bereichen Mitarbeitende, Risiko und Kapital. Wir nutzen die globale Sichtweise und das lokale Fachwissen unserer Mitarbeitenden in 140 Ländern und Märkten, um Unternehmen dabei zu helfen, ihre Strategie zu schärfen, die Widerstandsfähigkeit ihrer Organisation zu verbessern, ihre Mitarbeitenden zu motivieren und ihre Leistung zu maximieren.

In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden decken wir Chancen für nachhaltigen Erfolg auf und bieten Perspektiven, die sie weiterbringen.

Erfahren Sie mehr unter [wtwco.de](https://www.wtwco.de).